Comisión Investigadora para estudiar y pronunciarse sobre la legalidad, oportunidad y conveniencia de gastos realizados por determinados entes autónomos y servicios descentralizados entre el 1º de marzo de 2000 y el 1º de marzo de 2005
Carpeta Nº 694 de 2005

Versión Taquigráfica N° 1019 de 2007

# A N T E L

**Ex Gerente General de ANTEL, ingeniero Jorge Henón**

**Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 10 de mayo de 2007**

**(Sin corregir)**

**PRESIDE:** Señor Representante Carlos Varela Nestier.

**MIEMBROS:** Señores Representantes Gustavo Bernini, Gustavo Borsari Brenna, Eduardo Brenta, Álvaro Delgado, Gustavo A. Espinosa, Roque F. Ramos Espíndola, Juan Andrés Roballo y Javier Salsamendi.

**INVITADOS:** Señor ex Gerente General de ANTEL, ingeniero Jorge Henón.

**SEÑOR PRESIDENTE (Varela Nestier).- Habiendo número, está abierta la reunión.**

Dese lectura a una nota recibida en las últimas horas.

(Se lee)

"Montevideo, 7 de mayo de 2007.

Señor Presidente de la Comisión Investigadora de la

Cámara de Representantes

Don Carlos Varela Nestier

Presente

De mi consideración:

Cúmpleme informarle, con referencia a vuestra invitación a comparecer ante esa Comisión Investigadora que, sobre los mismos hechos, ya he prestado declaración ante el Juzgado Letrado de Primera Instancia en lo Penal de 19º Turno y en consecuencia, por consejo de mi asesor letrado, me abstendré de concurrir.

Le ruego se sirva aceptar mis excusas y los motivos que dejo expresados precedentemente.

Le saluda muy atentamente,

José Luis Puig Terra".

**——El señor José Luis Puig Terra era uno de los invitados que teníamos para el día de hoy.**

El otro invitado está esperando afuera y solicitamos que ingrese a Sala.

(Ingresa a Sala el ingeniero Jorge Henón)

**——La Comisión da la bienvenida al ingeniero Jorge Henón.**

Según informaciones de que disponemos, usted ocupó la Gerencia General desde el 2 de julio de 2002 al 1º de abril de 2005.

Agradecemos mucho su presencia.

**SEÑOR HENÓN.- Les agradezco que me hayan invitado. Es un placer tener la oportunidad de brindar una presentación y una explicación en el Parlamento sobre lo que uno ha actuado desde julio de 2002 hasta el 1º de abril de 2005. Espero poder cumplir con las expectativas y responder todas las preguntas que puedan tener sobre ese período.**

Me gustaría transmitir cómo fue el marco del período de mi actuación. Yo empecé mi actividad como Gerente General ese 2 de julio, en un período en que ANTEL tuvo una cantidad de Directores. Quisiera precisar brevemente en qué momentos de ese período actué.

Durante mi gestión, participaron el Presidente Gurméndez, quien se incorporó a ANTEL dos meses antes de que asumiera la Gerencia General, el Vicepresidente Simón Erlichman y el Director González Álvarez. A continuación, durante 2004, fue Presidenta de ANTEL la contadora Pérez Montero, y es precisamente sobre ese período -está en la convocatoria- que puedo decir qué hemos hecho en el ente.

Dividiría el período de mi actuación en dos grandes bloques. El primero fue el de la debacle financiera y el cierre de los bancos; me tocó a dos semanas de asumir la Gerencia General. No quiero entrar en detalles, pero imagínense qué satisfacción puede tener uno cuando entra a la gestión de una Gerencia General con proyectos y desafíos y se encuentra con una situación tan difícil.

Entonces, hay un período muy complejo que va desde 2002 hasta setiembre u octubre de 2003. Aquí primó mucho la austeridad, la reducción de gastos, los temas financieros. Se trabajó muchísimo en reducciones de todo tipo. Me imagino que deben tener los datos de todo lo que se trabajó en ese momento. Por ejemplo, hubo reducción de transporte, compensaciones, horas extras, papelería, viajes. Hubo una cantidad de impactos y el objetivo en esas primeras etapas era la reducción del gasto. Entonces tuvimos fuertes compromisos para reducir el gasto. No solo había que reducirlo por el momento que se vivía, sino también para fortalecer la gestión de la empresa. Había que manejar lo financiero y la caja con mucha cautela. Fue una época en que el dólar, las condiciones y los contratos podían desajustar mucho la gestión. Se trabajó mucho en pesificar los arrendamientos, en reducir sus costos, en reducir la flota oficial; es decir, reducciones de todas las variables y los pequeños rubros que uno se pudiera imaginar.

Creo que hubo reducciones históricas en los gastos operativos de la empresa. Tanto en 2002 como en 2003 se llegó a reducciones de más del 20% en los gastos operativos.

Esta primera etapa fue de mucho mirar los números, los indicadores, qué estaba pasando en el mercado, cómo se comportaban nuestros consumidores. Apenas pudimos detectar que empezaba a visualizarse una reactivación, comenzó otro período. Esto lo vimos claramente en nuestros indicadores de consumo; en setiembre y octubre de 2003, las cifras de tráfico, de teléfono, de consumo, en lugar de ser números negativos, llegaron a ser 0%, es decir, se estabilizaron y los indicadores empezaron a ser positivos, lo que significaba un crecimiento del negocio.

En ese momento se realizaron muchas acciones, una movilización de todo tipo, para prepararse para un 2004 que, creo, fue un año espectacular. Fue un año en que hubo lanzamientos de muchos productos, de muchas tecnologías muy innovadoras; también fuimos muy innovadores en las propuestas comerciales que hicimos.

Quiero resaltar, por mi orientación y por el mandato que tuve durante el período en que fui Gerente General, que mi tarea era fomentar el desarrollo comercial. Desde el comienzo me fueron bastante menguadas esas oportunidades; no en vano igual encontramos espacios para desarrollar productos nuevos en ese período del año 2003. En ese momento incorporamos el "Call Center", que estaba pendiente desde hacía tiempo en la empresa. Tuve la satisfacción de poder impulsarlo, de que se inaugurara a principios de 2003 y en los primeros meses llegara a un funcionamiento con indicadores de calidad internacional. Como decía el Gerente del "Call Center": "Hemos llegado al 80- 20"; es decir, el 80% de las llamadas eran atendidas en menos de veinte segundos, algo que a través del Servicio 122 era históricamente imposible. Nadie llamaba porque no se lo atendía. Esa fue una satisfacción de atención al cliente que personalmente la llevo muy incorporada. Sentí mucho y muy de cerca ese proyecto.

A la vez, en esa época, asociado un poco a la situación de crisis, lanzamos un producto que fue la tarjeta "Telecard". Era un producto que ya estaba desarrollado en la empresa pero no fomentado; estaba poco comunicado y poco trabajado. Es telefonía pública; una telefonía social para gente que necesita restricciones o controlar sus gastos. Trabajamos fuertemente en el desarrollo y la promoción de ese producto, que creció al nivel de miles por ciento. Cuando uno tiene no pocas ventas en ese negocio, evidentemente los porcentajes de crecimiento son muy altos; la tarjeta se llegó a posicionar muy bien.

Después de ese período del año 2003, se trabajó en tecnología GSM; se hicieron los lanzamientos, se contrató ancho de banda internacional, se pasó a cuatriplicarla, lo que permitió hacer una ruptura comercial. Hasta el momento en que yo asumí, ANTELDATA tenía cinco mil y pico de servicios de ADSL, con un crecimiento gradual y con muchos problemas, porque cuando la gente se comunicaba decía que se demoraba mucho la instalación del ADSL, porque no había en tal zona, porque no había cables para poder llegar a los equipos, ni nodos para conectarlo. Se trabajó mucho, durante muchos meses, con mucho esfuerzo de ANTELDATA para desarrollar e instalar en todo el Uruguay esa infraestructura que llamamos ociosa. Una de las preocupaciones que tenía ANTELDATA era qué se hacía con esa capacidad ociosa. Hay que prepararla, porque para salir con una buena comunicación hay que tener los productos en las estanterías; si no, vamos a tener los problemas de siempre. Entonces, se trabajó en un modelo que fue distinto. Siempre se trabajó de manera de ir colocando la cantidad de equipo que era demandado en el mes o en los dos meses siguientes; se trabajó en una instalación fuerte de la tecnología.

Después, a mitad del año 2004, se hizo un fuerte lanzamiento de ANTELDATA, aumentando cuatro veces el ancho de banda y también diversificando los productos de ADSL. Eso generó una dinámica que al momento en que yo dejé de ser Gerente General ya se había pasado a 30.000 ADSL y con crecimientos inimaginables. Hoy hay números muy fuertes de ADSL y van a seguir creciendo. Pero se hicieron esas rupturas comerciales muy interesantes en los dos años y ocho meses en los que se pudo trabajar en eso.

También se impulsó mucho el proyecto de conectividad educativa. Recuerdo que en los años 2003 y 2004 se dio un impulso muy fuerte a la cobertura de escuelas y alumnados. En poco más de un año llegamos al 80% del alumnado y a una buena cantidad de escuelas; ese era el objetivo en ese momento. No solamente me tocó fomentar temas económicos y comerciales sino también de responsabilidad social y de imagen institucional, que la empresa necesitaba, pese a que uno tenía el convencimiento de que ANTEL bastante hacía con la sociedad, porque aportaba. Al tener números comerciales tan interesantes, generaba el aporte a Rentas Generales y esa es una forma de devolver a la sociedad los beneficios que obtiene la empresa. Además de eso, se desarrollaron estos programas educativos, centros de todo tipo.

Con este marco que quería aclarar, acerca de los espacios 2002 a 2005, bajo las Presidencias del ingeniero Gurméndez y la contadora Graciela Pérez Montero, estoy a disposición para responder las consultas que deseen hacerme, porque he leído los documentos que la Comisión me ha enviado. Contestaré lo que pueda precisar acerca de las inquietudes que se me planteen.

**SEÑOR BERNINI.- Agradezco la participación de nuestro invitado y aprovecho par dar la bienvenida al Presidente, que hace unos días que no estaba con nosotros.**

El ingeniero Henón habrá percibido en la versión taquigráfica que le envió la Comisión, que hay una serie de líneas temáticas en las que estamos interesados en profundizar. Varias de ellas se refieren a conclusiones de auditorías realizadas en la actualidad por el nuevo Directorio y algunas de ellas ameritaron transitar el camino de la Justicia, con sendas denuncias penales. La Justicia está trabajando en el tema; nosotros tenemos otro rol para cumplir, pero obviamente nos importa avanzar.

Hay toda una línea de preguntas referida a los recursos humanos y, en particular, a las contrataciones. Observaciones del Tribunal de Cuentas y la realidad nos indican que, tanto en las contrataciones de personal de temporada como de guardahilos -que hasta hoy ha generado una situación conflictiva- y fleteros, no hubo llamados, concursos, sorteos ni ninguna otra formalidad ajustada a norma, determinada por los distintos Directorios que transitaron por el organismo.

Vamos a plantear una pregunta de orden que hacemos a todos. Quisiéramos saber si cuando estuvo de Gerente, en algún momento, cuando se llegaba a los vencimientos de los contratos o a tomar decisiones respecto a ellos, no se visualizó la necesidad de regularizar una situación que hasta fue observada por el Tribunal de Cuentas y que ha generado algunos derechos que hoy están en litigio y que pueden traer como consecuencia, por lo menos, un perjuicio importante para el organismo. Nos consta que hay pleitos y juicios contra el organismo. La pregunta concreta es cómo observó ese tema y qué acciones pudo haber tomado al respecto desde su lugar.

Luego, hay una línea referida a una serie de contratos de obra -de los cuales algunos se siguen investigando hasta hoy- para asesoramiento, plan de salud ocupacional y posicionamiento público del organismo; algunos de los casos han ameritado el pasaje a la Justicia. Queremos saber si está al tanto de eso y si nos puede aportar algo que nos pueda enriquecer.

Con respecto al tema de la propaganda y las donaciones, hemos detectado que hubo una serie de adjudicaciones de propaganda que no pasaron por la oficina denominada Marketing Corporativo, que es el área técnica especializada en eso; sumados los montos da aproximadamente US$ 800.000, y $ 2.000.000. Queremos saber qué nos puede aportar respecto a ese procedimiento, de cuando usted era gerente, que no era lo indicado para la buena administración, lo que estaba previamente definido por el sector de Marketing Corporativo

Solicitamos algo similar con respecto a las donaciones; o sea, queremos saber si nos puede aportar cuál era el criterio para las donaciones que se realizaron, tanto en materiales como en efectivo.

A efectos de ser lo más breve posible y de dejar ordenado el tema para que los compañeros de la Comisión lo puedan ampliar, quiero decir que nos llamó la atención el expediente de un sumario a un funcionario del organismo que se encontró en el cajón de algún Director -hay una denuncia en ese sentido-, donde estuvo por más de siete años retenido. Claramente, eso está por fuera de toda norma y regulación en materia de lo que significan los procedimientos disciplinarios de los funcionarios, del debido proceso. Queremos saber si tiene conocimiento de ello y qué nos puede aportar al respecto, porque surge que es una irregularidad absoluta.

Por ahora, quedo por acá; simplemente, enuncié los titulares a los efectos de ordenar, por lo menos, sobre dónde transitar.

**SEÑOR HENÓN.- Con respecto a los recursos humanos, como el personal de temporada, los guardahilos y los fleteros, desde julio de 2002 no hubo ningún ingreso nuevo en todos esos rubros; por lo menos, no tengo ningún recuerdo de que haya entrado algún guardahilo, fletero o nuevo operador de temporada.**

Eso va en la línea de lo que comentaba al principio con respecto a las pautas de restricción y de receso. No solamente no ingresaron, sino que se trabajó sobre ellos, buscando reducir costos, ingresos y la cantidad. Por ejemplo, en el caso de las agencieras telefónicas -no fueron nombradas-, hubo una política fuerte de reducción de la cantidad de agencias, principalmente, porque el objetivo era que llegaran los teléfonos a todos lados y con la telefonía celular se empezó a acceder a lugares en los que ya no tenía sentido ese servicio, que dejó de ser social, ya que había servicios comerciales accesibles allí.

Lo que quiero puntualizar es que no tengo recuerdo de ello; quizás ustedes tienen más información y pueden darla, pero me gustaría que pusieran detalles al tema. No tengo ningún recuerdo de que en el período en que estuve haya entrado alguien. Eso es lo que puedo decir hasta este momento.

Lo que sí puedo afirmar en cuanto al personal de temporada es que hubo reincorporación de las personas que estaban desempeñándose en cada temporada. En este punto también se generó una situación de bastante austeridad y cuidado en cuanto a no realizar nuevas incorporaciones, trabajándose con la plantilla que ya estaba actuando, con criterios mucho más estrictos de los que se estaban manejando hasta ese momento. Eso es lo que puedo aportar respecto a cómo se ha manejado este aspecto.

Los asuntos de asesoramiento de imagen y salud ocupacional, cuando estaba de Gerente General, ya no estaban en la empresa. Sí conozco el tema de salud ocupacional, porque llegué a ser Gerente de Recursos Humanos, y esas propuestas y documentos llegaban y se trabajaban dentro de la Gerencia de Recursos Humanos. Por lo tanto, conozco ese asunto, trabajamos en Recursos Humanos todo lo relativo a la salud ocupacional, y hubo gente que se fue especializando en eso, generándose una cantidad de acciones de salud ocupacional dentro de la empresa. Entonces, conozco ese asunto desde el punto de vista laboral.

Advertí que se hicieron consultas sobre cómo se gestó, etcétera. Desde ese punto de vista, no tengo incidencia ni conocimiento; fue un contrato y yo tenía la obligación de generar el mejor provecho del recurso que en ese momento fue asignado.

Con respecto a propaganda y donaciones, se plantea por las cosas que no pasaban por Marketing Corporativo, es decir, aquellas propagandas y donaciones que no se generaban por allí. A fines del año 2001 se aprobó una licitación que ustedes deben conocer bien, a esta altura, pero creo que no se ejecutó -puedo tener algún margen de error- hasta julio de 2002. No puedo dar mucha certeza sobre el particular; ustedes tienen los datos y pueden informarse mejor. Se empezó a trabajar fuertemente con las agencias, prácticamente en el comienzo de mi incorporación. Se desarrolló, principalmente, todo este proyecto basado en el asesoramiento de estas agencias que aconsejaban a Marketing Corporativo y se buscó generar los mejores criterios o los más objetivos. Cuando de publicidad se habla, es muy difícil hablar de objetividad, porque todos tratamos de entender el comportamiento de la gente, los consumidores, de interpretar qué quieren, de comunicar y de que se entienda eso que queremos comunicar. Evidentemente, hay empresas, y competimos. Todos entendemos distinto lo que quieren los clientes; si fuera tan idéntico, todos haríamos lo mismo. Entonces, evidentemente, es difícil hablar de objetividad; debemos hablar de segmentos de comportamiento, de apreciaciones de imagen de la institución, y para todo eso uno debe tener mucha información, toda la información posible, estar bien asesorado para poder tomar las mejores decisiones en cada momento.

En ese período se trabajó muy fuerte en esa línea; se buscaron muchos indicadores, mucha información en el interior del país, en Montevideo, en distintos medios -no solo en los tradicionales, sino en otros medios alternativos-, sobre cómo se podía evaluar. Diría que la inmensa mayoría de la publicidad y de las donaciones que se hicieron en ese período del que estoy hablando fueron directamente hechas por los departamentos correspondientes.

Sí ha habido algunas donaciones y decisiones que se han tomado que, algunas veces, por el tiempo o por un tema más de imagen que de publicidad, no pasaron por Marketing Corporativo, pero creo que en esa época debe haber sido menor; inclusive, entonces se fomentaba el uso de los recursos de la empresa para promocionar.

En cuanto a las donaciones, en algunos casos se pedía y se buscaba tener retorno, vinieran por el PRC o no. Se pedía al PRC que, aunque donáramos, igual colocáramos avisos, afiches de ANTEL en las escuelas. Esto era donado por ANTEL; la responsabilidad es importante, pero también la oportunidad de comunicar que uno es responsable, y cuando tiene una acción comercial no se debe desperdiciar.

Entonces, esos parámetros se han manejado con fuerza, principalmente los parámetros técnicos; hubo discusiones de todo tipo y todas las campañas que se propusieron fueron discutidas a nivel de Marketing. Lanzamos ANCEL en su momento, con la nueva tecnología, con nueva imagen institucional, el nuevo logo. Imagínense que todo esto no obedece a que venga una agencia y diga que eso es lo que quiere, sino que se tiene que dar una discusión a todos los niveles de la empresa, y por supuesto que el que más se incluye es el Directorio que está por cambiar la imagen de uno de sus órganos de decisión y de actuación.

Lo mismo sucede con ANTELDATA, y cuando se lanzó ADSL, a mediados de 2004, no solo se trató de una campaña de productos sino de un cambio de imagen de la empresa, y también se cambiaron los logos, buscando una coherencia entre ANCEL y ANTELDATA para que la gente viera la convergencia de los productos.

Todas esas decisiones van de arriba hacia abajo, desde el Directorio hasta Marketing, pasando por los asesores de imagen correspondientes.

Reitero que en ese período los criterios fueron fuertemente procesados. En ese sentido, se hablaba de unos números, y me gustaría que se desglosaran en algún momento, porque hace mucho tiempo que no puedo acceder a la información del ente, pero creo que deben haber estado por fuera de lo que se llama el pasaje por Marketing Corporativo.

Con respecto al sumario de un funcionario o de un Director, no tengo novedad más que lo que he conocido a través de las actas. No tuve conocimiento de ese expediente; no estuvo en mis manos.

**SEÑOR BERNINI.- El ingeniero Henón ha sido muy amable al darnos sus respuestas.**

Usted hacía referencia a que en materia de contrataciones de personal, a no ser en cada cambio de temporada, no recordaba que se tomara personal nuevo de una forma en que no había llamado abierto, que es lo que está planteado. Mi pregunta concreta tiene que ver con el hecho de que cuando compareció la contadora Pérez Montero, nos hizo notar que cuando ella estuvo en el Directorio -luego fuimos a la documentación- votó en contra de las renovaciones de los contratos en la forma que se venía siguiendo.

Yo le pregunto a usted, como Gerente en aquel entonces, cómo entendía que tenían que hacerse las contrataciones, si consideraba que eran regulares y no había inconveniente, o si en algún momento sugirió la posibilidad de que variara la forma, en función de la que claramente surge que hasta hubo observaciones del Tribunal de Cuentas.

**SEÑOR HENÓN.- ¿De qué fecha son las observaciones?**

**SEÑOR BERNINI.- Están referidas al cierre del año 2004 en un documento que aportó el Tribunal de Cuentas en el año 2005; el análisis del objeto de la auditoría es al 31 de diciembre de 2004.**

**SEÑOR HENÓN.- ¿Y la fecha de la objeción?**

**SEÑOR BERNINI.- El documento del Tribunal de Cuentas es de 2005. Entonces, yo le pregunto si usted tenía claro cuáles eran las formas legales de contratación de personal.**

Lo otro que quería comentar es que usted hacía referencia a las formas de dar la propaganda. Hubo una realidad: en el año 2002, no solo en ANTEL sino en todo el Estado, en todo el país desde más abajo a más arriba, objetivamente fue una crisis brutal. Y es efectivamente cierto que las propagandas fuera de las recomendaciones de Marketing Corporativo, en todo caso se mantienen en una gran cantidad pero, básicamente en pesos y no en dólares, como venían siendo. De todas maneras, funcionarios que comparecieron en la sesión anterior nos dijeron que cuando se planteaba alguna propaganda directamente en el Directorio, y no existía acuerdo entre los Directores, normalmente los funcionarios de jerarquía se retiraban del Directorio a efectos de que se resolviera ese diferendo. Yo le pregunto si siendo usted Gerente también se daba ese procedimiento.

**SEÑOR HENÓN.- Con respecto a las operadoras de temporada no tengo ninguna constancia, ni duda, de que el procedimiento haya sido objetado por nadie, tanto históricamente como cuando en los momentos en que yo lo trabajé. Es más: sí recuerdo que cuando estaba el ingeniero Gabriel Gurméndez -en el 2002, también la primera temporada que me tocó a mí participar del Directorio- se hicieron una cantidad de consultas al respecto al Poder Ejecutivo, como al contador Davrieux de la OPP, y tengo la constancia de que el Directorio tuvo fiel conocimiento de la opinión del Poder Ejecutivo sobre este punto. En su momento no hubo observaciones pero sí averiguaciones previas; actuaron en base a eso, no hubo observaciones posteriores y la observación que hizo la contadora Pérez Montero,**

**que recuerdo, más que legal era por los criterios. Y esto es lógico, porque uno puede poner los criterios más restrictivos, es decir que fue un tema más de criterios que de otra cosa. Yo no tenía conocimiento de la observación del Tribunal de Cuentas que fue del mes de diciembre, es decir que si la hubiera conocido con anterioridad se habría actuado en consecuencia en ese momento.**

En lo que tiene que ver con los mecanismos de comisión de los Directores, quiero decir que era una práctica que había siempre, pero no en este tema sino en cualquiera. Había temas muy complejos que se estuvieron discutiendo, como por ejemplo, los de interconexión, los regulatorios, los de la URSEC o los de MOVICOM, y, durante la crisis, con respecto a los aportes, etcétera. Cuando pasábamos a comisión quienes estábamos invitados -en mi caso como Gerente General fui invitado al Directorio como así también la Secretaría General y la Prosecretaría-, nos retirábamos, porque ese es uno de los atributos que tiene el Directorio para poder discutir estos temas. Esto es algo que era común, y se hacía con temas que consideraban que debían analizar en reserva; nosotros simplemente actuábamos de esa forma: nos retirábamos.

**SEÑOR MAHÍA.- Agradezco la presencia del ingeniero Henón.**

Quiero hacer unas preguntas muy puntuales porque en general me siento comprendido en los puntos que recién señaló el compañero Diputado Bernini, pero que hacen a la esencia de la investigación de esta Comisión.

En primer lugar, quiero saber si usted podría profundizar un poco más sobre los criterios que se establecían para otorgar los telecentros.

**SEÑOR HENÓN.- ¿La ubicación de los telecentros o...**

**SEÑOR MAHÍA.- Las dos cosas. Quiero saber qué criterio se utilizaba para otorgar un telecentro en determinado punto geográfico, e inclusive sus características.**

A su vez, por el actual Gerente sabemos que el personal que atendía ahí tenía un proceso de evaluación, de calificación de su desempeño. Hasta el momento, que yo sepa, el personal originalmente seleccionado fue provisto a partir de las propuestas del Directorio. Y cambio la pregunta, ¿hubo en su período algún llamado abierto a la población general, para el ingreso de personal en los telecentros?

Con respecto al personal adscripto al Directorio, en un pedido de informes que nos respondió ANTEL, se expresa que en 2000 había 61 personas; en 2001, 59; en 2002, 51; en 2003, 50; en 2004, 41 y en 2005, 14. Me llamó la atención que se respondiera que la previsión presupuestal correspondiente a la compensación por adscriptos a Directorio comience a discriminarse a partir del Ejercicio 2004. Quisiera saber si usted tiene conocimiento de si eso es así y por qué.

**SEÑOR HENÓN.- ¿Qué discriminación?**

**SEÑOR MAHÍA.- Por eso pregunto. Hay anexos con este tipo de respuesta.**

La siguiente pregunta tiene que ver con la División Informática. Es de mi conocimiento que en este período hay alguna investigación administrativa respecto de esa área. Quisiera saber si durante el tiempo en que usted estuvo en la Gerencia General el funcionamiento era adecuado o si había alguna irregularidad o inconveniente en esa área de informática. Me refiero a los años 2002, 2003 y 2004.

En cuanto a los guardahilos, en respuesta a este pedido de informes, se expresó que con fecha 1º de febrero de 2002 hay un ingreso de un guardahilo, no importa el nombre, en Parque del Plata, concretamente. En general, creo que las preguntas formuladas por el señor Diputado Bernini apuntan a los aspectos que hemos analizado en esta Comisión.

**SEÑOR HENÓN.- Voy a responder la última pregunta, que fue la de los guardahilos.**

Yo comencé en julio de 2002, y no sé por qué se me hace esa acotación. No tengo conocimiento.

**SEÑOR MAHÍA.- Por el año.**

**SEÑOR HENÓN.- Está bien. Entonces, ese punto lo doy por saldado.**

En cuanto a la ubicación geográfica de los telecentros, tengo que recordar bastante. No sé si instalamos telecentros nuevos en ese período. Se trabajó fuerte en la tercerización de telecentros para, precisamente, no generar cuestionamientos sobre dónde los colocábamos, si era acá o allá. Se creó un mecanismo por el que gente con inversión de riesgo ubicaba nuestros servicios a través de los CPT y los telecentros donde consideraban que la demanda podía ser más adecuada.

Impulsamos más los telecentros a través de terceros que los propios. Evidentemente, se quería tener presencia, pero colocar en todos los departamentos y en todos los lugares es algo que puede estar fuera de la ecuación económica de la empresa, por la estructura física fija que eso significa. Al haber contratos, hay un tema de mercado; si funciona sigue y si no funciona, se trasladará y se verá; se genera una cierta flexibilidad.

Recuerdo casos de movimiento de algún telecentro como, por ejemplo, en el Cerro. Allí tuvimos un problema fuerte debido a un asalto violentísimo. El lugar fue catalogado de inseguro. Pero por suerte no hubo mayores dramas en ANTEL. Entonces, tuvimos que buscar otro lugar por ahí cerca para poder seguir brindando los servicios, porque ese no era adecuado. También pasó lo mismo en Lagomar, pero eso fue por otra circunstancia, en horario nocturno. Ahí hubo un funcionario con una herida grave y con peligro de vida, estuvo en el CTI. Pero eso no generó mayores movimientos.

Con respecto a algún otro movimiento, recuerdo que en Maldonado se estaba haciendo la refacción de la central y el telecentro estaba ahí. Durante un tiempo hubo que ubicarlo en un lugar cercano mientras se terminaba la obra en la central telefónica de allí. Pero de nuevos telecentros, no recuerdo. Y si es que hay alguno, lo analizaremos y veremos a qué se debió.

En lo que refiere a los criterios de selección de personal de temporada, puedo decir que no hubo llamado público, y que se basaron en la misma gente que había trabajado en las temporadas anteriores. Los criterios de calificación de la persona son objetivos, son por antigüedad.

**SEÑOR MAHÍA.- Aquí estamos analizando concretamente el período en que usted estaba al frente de la Gerencia General. Me imagino que cuando hace referencia a los criterios objetivos, se refiere al análisis que la Gerencia o los mandos correspondientes hacen del desempeño de los trabajadores. Sucede que en la segunda mitad de los años noventa, hay ingresos de personal, a partir de lo cual se hacen pruebas de desempeño del trabajo, se los califica y se los mantiene en función de eso. Pero en realidad, la recontratación es de personal que ya había ingresado, no por méritos objetivos, sino que ustedes tienen una lista de personas que evalúan objetivamente, pero no a la provisión de los cargos. Es decir, no había ingreso abierto, sino que se establecía a partir de un número de gente que se proporcionaba desde años anteriores, y así sucesivamente. A partir de eso se hace una calificación y me imagino que aquellos que no tienen buenas notas no siguen.**

**SEÑOR HENÓN.- Queda claro que es de eso de lo que estamos hablando. Por eso comentaba que el llamado público no se hizo. Desde el punto de vista del procedimiento, era legal y correcto. Por lo menos en esa instancia se hicieron todas las averiguaciones al respecto y no surgieron objeciones, por todos los órganos que correspondían. Inclusive, en 2002 no estaba reglamentada la ley vigente y en 2003 tampoco. No había fondos para provisión de las vacantes. Hay detalles de esa ley que era una alternativa más a la que estaba y que la imposibilitaba de activarla fácilmente.**

Eso era lo que pasaba en su momento con los operadores de temporada. Los criterios fueron un poco más estrictos y por supuesto siguió la calificación. La calificación la ponía el Gerente y los criterios los ponía la empresa. Esto no es "tú sos el mejor de los que tengo y vas adentro". Si no estaba dentro del criterio mínimo de puntaje, por más que esa persona hubiese sido la mejor del telecentro, no entraba y había un problema. Ahí el criterio es impuesto. Sinceramente, eso de la discriminación de los adscriptos no sé qué significa; no me acuerdo de ese tema. La verdad es que no lo tengo presente.

Sobre Informática, hay una investigación en curso en la empresa, que se generó en 2005 por una cantidad de temas que están dentro del proceso.

En general, durante mi gestión, tal vez por los momentos difíciles, he tenido muchos enfrentamientos con los Gerentes. Algunas veces es difícil gestionar diciendo que hay que bajar los gastos y crecer. Es muy difícil sacar partidas y tratar de seguir manteniendo un estado de funcionamiento que parecía que era el correcto.

Hemos trabajado para modificar muchísimos procedimientos y en informática pasó lo mismo. En todo lo que es tecnología, se innovó en los procesos y procedimientos. Recuerdo un procedimiento en el que innovamos, que fue muy pintoresco, y fue avalado en su momento por el Tribunal de Cuentas, que recomendó a los otros entes cómo adjudicar y manejar la tecnología GSM, que era con remanentes obligatorios que teníamos para comprar otras tecnologías. Se hizo una cantidad de innovaciones porque, si hubiésemos seguido con los criterios existentes, hubiéramos seguido comprando tecnología obsoleta.

El caso de la informática es muy complejo, no solo en ANTEL, sino en todas las empresas, públicas y privadas. Los temas de informática son sumamente complejos, son como un puzzle de muchas aplicaciones, módulos y software que están interconectados y cuando uno quiere empezar a trabajar, a generar aperturas e instancias, se encuentra con que no puede sacar cada uno de los módulos y poner un sustituto cien por ciento, porque todo es software, todo se interconecta, pero todo es diferente. Hay complejidades de tratamiento que no solo me tocaron a mí, sino también a todos los Gerentes Generales les debe estar tocando ahora y les tocará a los demás. El tema de la informática es una búsqueda permanente por seguir abriéndose y salir de las ataduras que uno tiene con proveedores; uno queda como anestesiado con una cantidad de soluciones, y cambiarlas significa inversiones muy fuertes. En su momento se trabajó en varias licitaciones para cambiar eso; el ERP se hizo para cambiar todo el sistema, cosas rupturales, porque no se podía ir haciendo pequeñas cosas. El ERP es el sistema de gestión administrativa, recursos humanos, recursos materiales, económicos y financieros. En esa licitación, sobre la base de problemas que uno ve en la casuística de las empresas públicas, se colocó una cláusula diciendo que si llegaba una sola empresa al final del proceso económico, se declaraba desierta. Eso lo colocamos en la licitación del "billing", que al final fue en la que pasó. Hicimos la del ERP y una licitación para todo el sistema de facturación de la empresa, como grandes temas rupturales, para ir saliendo de esas ataduras y generar aperturas e instancias. Precisamente, la licitación del "billing", que fue muy polémica, porque se decía: "lo hacemos nosotros, lo hace ANTEL, lo hace el Estado, lo contratamos, etcétera", se declaró desierta porque fueron perdiendo las distintas ofertas por temas técnicos y quedó una sola, por lo que la cláusula gatillaba automáticamente. Eso me daba la tranquilidad de que habría más de un oferente para evaluar sobre temas similares en un proceso que es muy técnico

Lo mismo empezamos a hacer con las contrataciones de los distintos aspectos de informática. Ese proceso se trabajó. Se mejoraron algunas cosas, otras no y muchas se seguirán mejorando a continuación. Uno vive una parte del ciclo de vida de la empresa. Tal vez está muy al comienzo. Ojalá que me haya tocado estar muy al comienzo del ciclo de la empresa y todavía ANTEL siga mejorando y creciendo. Tengo bien presente el tema de la informática y de los trabajos que se han ido tratando de desarrollar, las innovaciones y mejoras buscadas en todos los procesos tecnológicos.

**SEÑOR SALSAMENDI.- Quiero formular dos preguntas que no tienen nada que ver con lo que se venía preguntando hasta ahora y no sé si está dentro de sus posibilidades responder. Usted señaló el avance que significó todo lo vinculado al ADSL. Concretamente, quisiera saber si es posible que nos haga una valoración, del tiempo en que estuvo, de la relación entre ANTEL y sus competidores, particularmente alguno nacional. ¿Cómo se ubicó esa relación en los servicios? Probablemente yo no sea preciso en este aspecto, pero me refiero a los servicios que brindaba ANTEL con respecto a la competencia. ¿Cuál es su valoración en ese lapso respecto a los servicios ADSL?**

**SEÑOR HENÓN.- ¿A qué se refiere con competidores nacionales?**

**SEÑOR SALSAMENDI.- ¿No tienen ustedes?**

**SEÑOR HENÓN.- Sí, pero hay más de uno; también hay internacionales.**

**SEÑOR SALSAMENDI.- Quiero que haga una valoración.**

Se señalaba -y nos lo señalaron anteriormente, por lo que lo quiero confirmar- que a partir de 2002 existió una resolución del Directorio que facultaba estrictamente a la Secretaría General y a los Gerentes a confeccionar las listas para contratación de personal u operadores por temporada, trabajadores zafrales, etcétera. Concretamente, quisiera saber si esto efectivamente fue así y cómo funcionaba en términos prácticos, o sea, si usted desde la Gerencia General, o eventualmente los Gerentes que estuvieran involucrados, adoptaban una resolución y luego comunicaban al Directorio y este convalidaba, o si directamente adoptaban una resolución que no requería convalidación del Directorio. ¿Cómo funcionaban eventualmente en ese caso los habituales controles en materia de contratación, vinculados a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, a la Oficina Nacional del Servicio Civil? ¿Estos procedimientos se realizaban a través del Directorio o intervenía directamente la Gerencia General? Disculpe que formule preguntas que probablemente sean muy básicas, pero es para ilustrarnos en términos prácticos sobre el funcionamiento de este aspecto, tal y como nos lo vinieron contando.

El señor Diputado Bernini hacía referencia a un informe del Tribunal de Cuentas, que es verdad que llegó con posterioridad a que usted se retirara, pero me gustaría aclarar de qué hablábamos.

En algunas partes hace referencia a "Becarios y Pasantes". Aquí dice, por ejemplo: "En ANTEL desempeñan funciones 411 becarios y pasantes que ingresaron a partir del año 1994.- Por este procedimiento se desvirtúa el objeto y naturaleza de los contratos de beca, [...]". Reitera cuál es, en todo caso, su objeto y naturaleza. Lo que señala en realidad el Tribunal de Cuentas no es un problema en el ingreso, sino que el mantenimiento en el tiempo desvirtuaba estas contrataciones.

Más adelante dice: "Fleteros, Agentes telefónicos y guardahilos y Zafrales.- En ANTEL desempeñan funciones 264 Fleteros, 338 Agentes telefónicos, 225 Agentes guardahilos urbanos y 324 Contratados zafrales que fueron designados en forma directa". Menciona los años en que ingresaron, respectivamente, pero no viene al caso. Luego, continúa: "En todos los casos se verificó inexistencia de procedimientos de contratación previstos legalmente, ya que no se constató en ningún caso proceso licitatorio ni la invocación de causales de excepción determinadas en el Artículo 33 del TOCAF". Por lo tanto, las contrataciones contravenían lo establecido en el artículo 1º de la Ley Nº 16.127. Luego abunda en el tema.

Nuestra consulta es cuál es su opinión sobre este dictamen, en definitiva, del Tribunal de Cuentas. El Director González Álvarez hizo una exposición en la que entendía que efectivamente se habían ajustado a la normativa, que no había habido una violación de la Ley Nº 16.127, en el entendido de que eran recontrataciones; no eran nuevos ingresos.

De todos modos -le soy sincero-, como siempre en una interpretación jurídica, volver a contratar a alguien... En fin, hay quien puede entender que no ingresó y, por lo tanto, que no se violó esta norma. En fin, hay que saber cuál era su interpretación en el momento en que se adoptaba estas decisiones y, en todo caso, si nunca se entendió que podrían ser aplicables los procedimientos previstos en una posterior Ley de Rendición de Cuentas que establecía un mecanismo determinado para la contratación de personal zafral, etcétera.

Genéricamente, desde el punto de vista legal, de los asesoramientos que usted recibía, ¿cuál era la posición de ANTEL en ese momento?

Finalmente, quiero aclarar que en general puedo compartir algunos de los planteos que hace acá el Tribunal de Cuentas, independientemente de que no puedo dejar de decir -que me disculpe el invitado porque en esto no tiene nada que ver- que sigo considerando que es un organismo notoriamente apartado de la legitimidad constitucional.

**SEÑOR HENÓN.- En cuanto a los criterios y las listas, el Directorio resolvió o tomó una resolución bien clara, en base a las restricciones, tanto en tiempo como después en cantidad, porque se fueron restringiendo los puestos de operadores de temporada en base a esos criterios generales. A través de los costos, se redujeron los tiempos más hacia la temporada, más justos en la temporada, pese a que siempre hay comentarios o intenciones de tener a la gente un poco antes, y después llega semana de turismo.**

También se trabajó muy fuerte en la restricción de los tiempos y en generar criterios lo más claros posible para el manejo de los gerentes: antigüedad, faltas, haber cumplido el compromiso del contrato y la

calificación obtenida. Lo único que uno podía decir, que es lo más subjetivo de todo eso, es la calificación de los gerentes, que como toda calificación...

**SEÑOR SALSAMENDI.- Yo lo escuché y me queda claro. Mi pregunta concreta es esta. Por ejemplo, en el año 2002: José Carlos Mahía, Gustavo Bernini, Roque Ramos y Eduardo Brenta trabajaron por temporada y fueron extraordinarios, excelentes, unos trabajadores increíbles. Cumplían con todos los requisitos que usted señala, etcétera. En el año 2003, ¿usted entiende que es una nueva contratación o no?**

Si es una nueva contratación, independientemente de que Mahía, Bernini, Ramos y Brenta cumplieran con todas las condiciones -supongo que ANTEL habrá hecho una inversión en la capacitación, por lo que nos han señalado: estoy repitiendo cosas que casi unánimemente se nos han dicho acá-, ¿cuál fue el elemento -le estoy haciendo y reconozco una pregunta subjetiva para entender; le soy sincero, me cuesta entender-, cuál fue el criterio que se utilizó para decir que solo seguimos eligiendo de entre aquellos que en su momento cumplieron estas funciones y dejamos, en definitiva -por una decisión que puede estar correcta, en fin-, a todo el resto de los uruguayos que podrían tener interés en trabajar -trabajo bien remunerado, interesante, socialmente reconocido-, sin participar. Mi consulta concreta es esa: ¿por qué ustedes entendieron que era mejor este sistema que el otro?

**SEÑOR HENÓN.- Yo le estaba respondiendo a la primera pregunta, lo que entendí, la de cómo era la operativa. Después sobre el final había anotado ciertas apreciaciones que había hecho el Director González Álvarez en cuanto a si se hicieron las consultas y asesoramientos respectivos. Por eso había arrancado con ese tema.**

Con respecto a lo que dice, ese criterio lo manejó el Directorio y es un criterio como muchos otros, como podría haber sido un llamado. No había ningún impedimento legal ni objeciones. Y así me da fe que hicieron las consultas al respecto. Pero fue una decisión que tomó el cuerpo en su conjunto. Tengo constancia de que antes de tomar las decisiones recabaron los asesoramientos legales correspondientes y de procedimiento dentro de las oficinas del Estado. Eso lo tengo claro. El criterio fue impuesto, decidido por el cuerpo.

Aquí tengo algo que anoté: "El Directorio no convalidaba". ¿Qué era eso? Es sobre el mismo tema.

**SEÑOR SALSAMENDI.- Mi consulta concreta es sobre el funcionamiento. Cuando se señala "delegamos"...**

**SEÑOR HENÓN.- "No convalidaba", en definitiva, porque el criterio ya estaba y era automático. Ahí simplemente pasaba el procedimiento a Recursos Humanos, que hacía los listados; tomaba la información de los distintos Departamentos, y ahí se procesaban en forma automática; así salía el tema. Es decir, ya estaba el criterio bien claro, bien definido. La verdad es que no me acuerdo si hay o no resolución; no lo tengo presente.**

El informe del Tribunal de Cuentas ya lo reiteré. No tenía en esta instancia ANTEL ninguna constancia de que el Tribunal de Cuentas observara este procedimiento, durante muchos años en que se estuvo aplicando.

En cuanto a los fleteros, agentes telefónicos, cantidad de zafrales, reitero que más que incorporar nuevo personal, se trabajó en la reducción del personal, se trabajó en la racionalización de los costos que asociaba ese personal. Había una situación, la de que cuando uno está gestionando, busca los mecanismos para llegar a los esquemas ideales, y algunas veces hay paramétricas que deben ajustarse. Ahí se ajustó mucho las paramétricas, en temas asociados a las remuneraciones de toda esta gente.

Reitero que yo no vi fleteros nuevos -creo, y eso me lo confirmaron ustedes– ni agentes telefónicos. El tema fue el mecanismo que se estaba aplicando con los operadores de temporada, del cual hemos hablado más de una vez.

**SEÑOR SALSAMENDI.- ¿Usted entiende que las renovaciones no son nuevas contrataciones?**

**SEÑOR HENÓN.- No puedo opinar respecto de eso así como usted me lo pregunta. Acá puede haber abogados que tendrán...**

No puedo opinar si es o no renovación; debe haber una cantidad de bibliotecas que expliquen esto. No tengo la profundidad del conocimiento y sería muy atrevido opinar acerca de qué es cada cosa, si sería o no sería. Discúlpeseme, no es mi "expertise".

**SEÑOR MAHÍA.- Me gustaría que precisara exactamente qué es desde el punto de vista funcional un agente telefónico. Están los telecentros, pero ¿qué es un agente telefónico? Lo pregunto para saber; lo nombró usted, no yo.**

**SEÑOR HENÓN.- Yo estaba asociando los agentes telefónicos...**

**SEÑOR MAHÍA.- No sé si existe la definición.**

**SEÑOR HENÓN.- Sí, existe una definición. Yo estaba asociando los agentes telefónicos a las agencieras.**

Cuando hablé de agente telefónico, tal vez no con la precisión del término, estaba asociándolo a las agencieras. Precisamente, allí incentivamos mucho el retiro, buscamos que se jubilaran. Uno podría decir que eso va contra la naturaleza de la responsabilidad social. No, va con la responsabilidad social y reduciendo las agencieras, porque la responsabilidad es que tengan teléfonos, no agencieras, es decir, que llegue la tecnología, los teléfonos, la tecnología celular, y que lleguen a cualquier rincón. Esos eran los objetivos que teníamos, es decir, ir en el camino de introducir tecnología.

Evidentemente, hay espacios que van quedando nulos, a los cuales es difícil acceder por razones geográficas o espaciales, pero normalmente la lejanía de la ciudad o de los pueblos ya no es una limitante para el acceso a la tecnología, cada vez lo es menos.

Entonces, hablé de las agencieras, de que había una reducción.

**SEÑOR BORSARI BRENNA.- Quiero conocer la opinión del invitado acerca de si se siguió, en este tema de las operadoras por temporada, un criterio objetivo de selección por parte de las Gerencias, en las cuales, según tengo entendido, a partir de 2002 se delegó la calificación y la selección de personal.**

**SEÑOR HENÓN.- Yo creo que el criterio es objetivo a nivel de Directorio, aunque eso suene raro, porque fueron pautas bien claras. Ahora, a nivel de la Gerencia -que es la pregunta que se hace– es evidente que hay variables que son objetivas, porque están dadas por la persona y su actuación, porque faltó o porque no terminó el contrato -eso es sumamente objetivo–, y hay otro aspecto que es la calificación. Digamos que ese grado de objetividad que uno tendría que decir que es.... Bueno, tiene mucho de subjetividad. Las calificaciones siempre se pueden recurrir, se pueden interpretar; es la valoración que hace una persona con respecto a otra. Por más que haya mecanismos de reclamación, siempre hay ciertos temas que no son tan claros ni objetivos porque, de repente, las dos partes no están de acuerdo con el resultado.**

Se preguntó si esto era objetivo para la Gerencia. Yo creo que el que hacía el trabajo para Recursos Humanos era claramente objetivo, porque tenía pautas objetivas fijadas por el Directorio. Recursos Humanos, en ese momento, clasificó esos listados en base a esos criterios. Uno podría hablar acerca de si esos criterios son tan objetivos o no. Hasta ahí llegué con el punto.

**SEÑOR ESPINOSA.- Quiero hacer una aclaración que va a quedar fuera de contexto. Voy a referirme a la pregunta que formuló el señor Diputado Salsamendi, pero no pretendo aludir, ni cambiar la dinámica, ni introducir un debate en la jornada tan pacífica que estamos manteniendo en el día de hoy en esta Comisión**

Quisiera recordar, en cuanto a lo subjetivo y a los conceptos de un supuesto apartamiento notorio de la legalidad, en lo que tiene que ver con la recontratación, o renovación de contratos a funcionarios públicos, que aquí hay Diputados que integraron con nosotros la Comisión Investigadora del INAU. Allí se dio cuenta de un hecho muy lamentable -no voy a abundar en detalles– en el que un funcionario policial fue agredido por dos internos. El funcionario del INAU que prestaba funciones en esa oportunidad tenía un contrato vencido hacía varios meses, no estaba recontratado siquiera en los documentos y, objetivamente, el Director del INTERJ, como era su amigo, le había dicho de boca que siguiera de largo. Quería dejar esa simple constancia que seguramente ustedes dirán que no tiene nada que ver...

**SEÑOR SALSAMENDI.- La verdad que no.**

**SEÑOR ESPINOSA.-...pero lo digo para que midamos objetivamente que, muchas veces, cuando se hacen preguntas, los Diputados ya conocen de antemano la respuesta.**

**SEÑOR HENÓN.- Como dije al principio, agradezco la oportunidad de estar acá y recordar lo que pude de ese período. Quedo a las órdenes.**

**SEÑOR PRESIDENTE.- Los agradecidos somos los integrantes de la Comisión. Por supuesto, si es necesario, volveremos a invitarlo. Creo que usted ha brindado abundante información sobre el período en el que le correspondió trabajar al frente de la Gerencia General de ANTEL.**

(Se retira de sala el ingeniero Jorge Henón, ex Director de ANTEL)

**SEÑOR BORSARI BRENNA.- En nombre del Partido Nacional, queremos pedir que para la próxima sesión se convoque al contador Ariel Davrieux, ex Director de la OPP, que fue mencionado.**

**SEÑOR PRESIDENTE.- Tomamos nota de su solicitud. Creo que va a haber absoluta aceptación de parte de todos los integrantes de la Comisión y haremos las gestiones necesarias para que se materialice la solicitud del Partido Nacional.**

**SEÑOR SALSAMENDI.- Nosotros habíamos anticipado esta posibilidad. Nos parece bien el planteo concreto que se realiza, es decir, la invitación al contador Davrieux.**

De todos modos, suponemos que esto no implica dejar de lado citaciones a personas que no hayan concurrido aún, salvo que ya tengamos la convicción absoluta de que no van a asistir. Por eso preguntaba al señor Presidente quiénes faltarían -integrantes del Directorio, etcétera- para analizar cuál es el mejor momento para proceder a esas citaciones.

**SEÑOR PRESIDENTE.- Desde el punto de vista de la Presidencia, lo que consideramos es aceptar la solicitud que el Partido Nacional ha realizado, que ha tenido la conformidad de todos los integrantes de la Comisión. Esto no implica -por lo menos todavía- ninguna decisión en cuanto al cierre de la discusión del tema de ANTEL. Por lo tanto, desde nuestro punto de vista, siguen pendientes todas las citaciones que hemos realizado. En todo caso, la semana que viene, si se establece la presencia del contador Davrieux en la Comisión, estaríamos en condiciones de analizar las ausencias que hubo hasta ahora y el criterio que la Comisión va a tener con relación a dicha situación.**

**SEÑOR BERNINI.- A efectos de dejar una constancia en la versión taquigráfica y hacer una solicitud a la Presidencia y a la Secretaría de la Comisión, quiero decir que me parece que sería saludable -por lo menos así lo entiendo yo y lo sugiero para todos- que nos hagan llegar un relatorio de las convocatorias realizadas y las respectivas respuestas, ya sea las que se hicieron por carta o las que no se contestaron, porque creo que al igual que en el tema del Banco Hipotecario, respecto a los ex Directores, lamentablemente se ha dado que la mayoría no han concurrido. Muchos de ellos han alegado que no concurren por recomendación de sus abogados, en la medida en que son citados a la Justicia o hay una causa abierta. Yo no comparto ese criterio y creo que sería más que saludable que tuviéramos claro cuáles han sido las respuestas de cada uno de los ex Directores, porque eso también forma parte del**

**análisis de la Comisión. Por acción u omisión creemos que es muy oportuno que tengamos en cuenta ese tipo de cosas.**

**SEÑOR PRESIDENTE.- Es una buena sugerencia y nos comprometemos a que antes de la próxima sesión tengan esa información, a los efectos de que con ese detalle sobre la mesa el jueves que viene podamos resolver cómo continuar.**

No habiendo más asuntos para tratar, se levanta la reunión.